

## SALES MESSAGING DESIGN

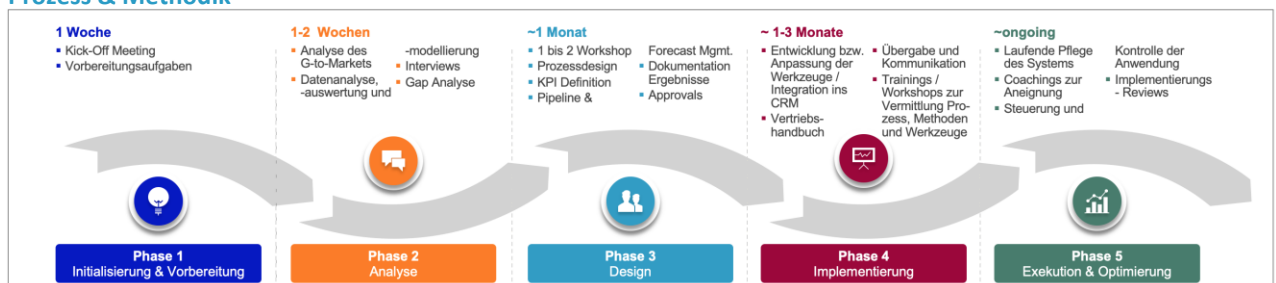
### CORPORATE OR SOLUTION SPECIFIC MESSAGING CONTENT, STRUCTURE, TOOLS

#### Typische Problemsituation und Zielsetzung

Ihr Unternehmen agiert in einem wettbewerbsintensiven Umfeld, Sie erhalten aus dem Markt Feedback, dass Ihre Marktwahrnehmung als Unternehmen oder auf Produkt-/ Lösungsebene zu indifferent ist und Sie sich schwer gegen Ihre Wettbewerber abgrenzen lassen, obwohl Sie intern überzeugt sind, Alleinstellungsmerkmale vorweisen und Ihren Kunden echten Mehrwert bieten zu können.

Sie möchten für Ihre Lösung(en) eine klare und überzeugende Differenzierung, Positionierung und Nutzenargumentation entwickeln sowie überzeugende Botschaften formulieren, die Ihr Unternehmen sowie Ihr Angebot nachhaltig im „relevant-set“ Ihrer Kunden verankern. Diese Sales Messages sollen Ihrer Marketing- und Vertriebsorganisation in aufbereiteter Form zur Verfügung gestellt werden, um diesen Inhalt in den entsprechenden Marketingkanälen zu platzieren und in Ihre Vertriebsunterlagen und Vertriebsgespräche zu integrieren.

#### Prozess & Methodik



#### Toolbox

- Sales Messaging Toolbox, enthält Werkzeuge und Methoden wie
- Marktsegmentmatrix, Wettbewerbsmatrix, KEK Matrix (KEK = Kundeneinkaufskriterien), Pain Sheets, Pain Chain, Value Matrix, Q&A für die verschiedenen Vertriebs szenarien im Sales Process
- Kernbotschaften werden segmentspezifisch formuliert
- Sales Kit mit dem erarbeiteten Content und zusätzlich Templates wie Telefon-Gesprächsleitfaden, E-Mail-Template, Battle Card, Social Media Templates werden auf Wunsch bereitgestellt

#### Typische Ergebnisse

Im Ergebnis erhält Ihre Marketing- und Vertriebsorganisation die notwendigen Zielgruppen-spezifischen Inhalte zur Vertriebskommunikation, um Marktteilnehmer zielgerichtet und überzeugend anzusprechen und über den gesamten Vertriebsprozess mit den passenden Botschaften und Inhalten zu begleiten. Dazu zählen Kernbotschaften zur Kundenansprache, Wettbewerber-spezifische Alleinstellungsmerkmale und Zielgruppen-orientierte Nutzenargumente. Die Inhalte werden Ihren Vertriebskanälen z.B. als **Battle Cards** und/oder als **(Solution) Sales Kit(s)** zur Verfügung gestellt und im Nachgang in Ihre Marketing- und Vertriebsunterlagen wie Kampagnenplanungen, Websites, Social Media Auftritte, Präsentationen, Flyer, White Papers, Videos und Blogs integriert. Sie erhalten gleichzeitig einen **Blueprint eines Vorgehensmodells und entsprechende Tools**, um das Sales Messaging auf weitere Märkte und Lösungen zu adaptieren bzw. aufgrund sich ändernder Produkte, Markt- und Wettbewerbssituationen zu adaptieren und zu pflegen. Die Auswirkungen dieses Sales Messaging sind, dass Sie mit Ihren Marketingkanälen und -kampagnen Ihre Zielkunden passgenau und begeisternd ansprechen und damit die Pipeline füllen. Ihrem Vertrieb gelingt es, sich mit überzeugenden Alleinstellungs- und Nutzenargumentationen eindeutig von Ihrem Wettbewerb zu differenzieren und die Zielkunden für Ihr Unternehmen und Ihre Lösungen zu gewinnen. Sie erleichtern diesen Kunden den Kauf und die Entscheidung für Sie. Gleichzeitig steigern Sie die Reputation sowie das Image / die Marke Ihres Unternehmens.

#### Referenzen

accruent

SIEMENS

GEFERJETC

USU

BevermannConsulting ist eine international agierende inhabergeführte Unternehmensberatung, spezialisiert auf die Gestaltung von Wachstum. Wir beraten Unternehmen aus der B2B Investitionsgüter- und Dienstleistungsindustrie.



Sven Bevermann | MD | info@bevermann-consulting.de | +49.30.340.602.500

© 2000 - 2022 BevermannConsulting

## SALES MESSAGING

### CORPORATE OR SOLUTION SPECIFIC CONTENT, STRUCTURE, TOOLS

#### Ausgewählte Beraterprofile



##### AUSBILDUNG & WERDEGANG

- B.A. BWL – Gesundheitsökonomie (DHBW Lörrach)
- Zertifizierungen als Vertriebs-, Kommunikationstrainer, Business Coach
- Ausbildung in Professional Consulting Skills
- Vertriebskarriere bis zum Vertriebsleiter bei internationalen Medizintechnikunternehmen

Profil MW

##### KOMPETENZFELDER (AUSZUG)

- Strategie, Vertriebsstrategie
- Positionierung und Sales Messaging Vertriebstraining, Vertriebscoaching, Kommunikationstraining
- Führungskräfte- und -coaching
- Business Coaching (systemisch)

##### DAS BESONDERE

MW ist ein Praktiker aus dem B2B Vertrieb mit Affinität zu Marketing und Kommunikation. Er vereint Feld- und Führungsexpertise aus Mittelstand- und Konzernstruktur mit Beratungskompetenz. Durch seine gewinnende und motivierende Persönlichkeit gelingt es ihm, auch komplexe Inhalte kompakt, praxistauglich und überzeugend zu vermitteln.



##### AUSBILDUNG & WERDEGANG

- Dipl.-Informatiker
- Zertifizierter Verkaufstrainer Microsoft & SIEMENS
- Account Manager NOVELL, Sales Director Banyan Systems & Mathsoft, GF Interlink (CISCO) & mention Software
- Management Consultant & Sales Trainer seit 2000

Profil SB

##### KOMPETENZFELDER (AUSZUG)

- Go-to-Market Design
- Strategieberatung insbesondere Wachstumsstrategien
- Vertriebsprozesse und Vertriebssteuerung
- Sales Methoden und Tools

##### DAS BESONDERE

Eigene Vertriebs- und Vertriebsmanagementenerfahrungen gepaart mit Beratungserfahrungen aus > 50 tlw. internationalen Projekten zur Strategie-entwicklung und Vertriebsoptimierung in den Segmenten Software, ICT, Laser, Maschinenbau, Anlagenbau u.a. und Technologieunternehmen. Referenzen bei Microsoft, SAP, Siemens, B.I.G., Koenig & Bauer und vielen Mittelständlern

## BC CONSULTING PORTFOLIO (EXTRACT)

